


# حروب يجب ان لا تخوضها

## دليل شامل للحكمة الاستراتيجية في الحياة، الجهاد، والحرب

أعده وكتبه/ صالح بن عبدالله السليمان

# الفهرس

# الباب الأول: المقدمة

هنالك معارك في الحياة يجب ان تفكر مليا قبل الدخول اليها، لانها ستستهلك طاقتك وإمكانياتك وقواك، وتجعلك تبتعد عن اهدافك الحقيقية في الحياة وهي ان توفر لنفسك واهلك ومواطنيك سبل لحياة الكريمة والعيش بسلام وأمن وان لا تعرضهم ونفسك للقلق والكآبة

يجب ان تختار معاركك

- لا تدخل معركة وانت تعرف أنك ستخسر.
- لا تدخل معركة ليس لك او لوطنك مصلحة فيه.ا
- لا تخل معركة ضد من هو ليس عدو لك.
- لا تدخل معركة يكون الانتصار بها بطعم الخسارة.
- لا تدخل معركة مع من وجوده الى جانب أفضل من انتصارك عليه.

هذه المعارك يجب ان تبتعد عنها وتغض عنها الطرف، فليست كل معركة تستحق النصر، وليس كل نصر يستحق ما يبذل فيه من موارد سواء عقلية او نفسية او مادية.

هذا درس حكيم من دروس الحياة. القتال في كل معركة يستهلك طاقتك، بينما اختيار الأهم يجعلك تنتصر بقوة أكبر.

عالمنا مليء بالتحديات والصراعات، سواء كانت شخصية أو مهنية أو سياسية أو حتى دولية، تبرز حكمة قديمة، " يجب أن تختار معاركك". هذه العبارة ليست مجرد نصيحة عابرة، بل فلسفة حياة مستمدة من دروس

التاريخ والحكماء مثل صن تزو في كتابه "فن الحرب"، أو حتى من تجارب القادة العظماء الذين فازوا لا بقوة السلاح وحده، بل بحكمة الاختيار. الدخول في كل معركة يشبه إهدار الطاقة في بحر هائج؛ فالانتصارات الحقيقية تأتي من التمييز بين ما يستحق القتال وما يجب تجاهله. فيما يلي توسع مفصل على النقاط الخمس التي ذكرتها، مع أمثلة من الحياة اليومية والتاريخ، ودمج اقتباسات إسلامية رئيسية من القرآن والسنة لتعزيز الحكمة، حيث يُؤكد الإسلام على الاستراتيجية الحكيمة، تجنب التهلكة، والسعي للسلم إلا في الضرورة. هذه الاقتباسات مستمدة من مصادر موثوقة مثل صحيح البخاري والقرآن، وترتبط مباشرة بالاستراتيجية في الجهاد والحياة.

سأستعرض معك النقاط الخمس الرئيسية لهذه الحكمة. مع أمثلة بسيطة من الحياة اليومية والتاريخ، مدعومة بآيات قرآنية وأحاديث نبوية موثوقة من مصادر مثل صحيح البخاري. لتكون واضحة لكل شخص، حتى لو كنت جديدًا على هذه الأفكار.

## التحديات اليومية في الحياة

في حياتنا اليومية، نجد أنفسنا دائمًا محاطين بتحديات كثيرة ومتنوعة. سواء كانت تحديات شخصية مثل الخلافات مع الأصدقاء أو العائلة، أو مهنية مثل المنافسة في العمل أو الضغوط من الزملاء، أو حتى سياسية ودولية مثل النزاعات بين الدول أو الجماعات.

تخيل أنك مثل مقاتل في ساحة كبيرة مليئة بالمعارك الصغيرة والكبيرة. إذا حاربت في كل واحدة منها دون تفكير، ستتعب سريعًا، وستفقد قوتك، وربما تخسر كل شيء.

## أصل الفكرة: دروس التاريخ والحكماء

هذه الفكرة الأساسية – "لا تحارب في كل المعارك" – تأتي من دروس التاريخ القديم والحديث. ومن حكماء مثل الصيني صن تزو الذي كتب كتابه الشهير "فن الحرب" قبل أكثر من 2500 عام. حيث يقول إن الحكيمة الحقيقية هي في معرفة متى تقاتل ومتى تتجنب.

كما أنها مستمدة من التجارب الإسلامية العظيمة، مثل سيرة رسول الله محمد صلى الله عليه وسلم. الذي كان يختار المعارك بعناية فائقة ليحقق السلام قدر الإمكان، ويحارب فقط عند الضرورة القصوى ليحمي المسلمين من التهلكة والدمار.

تخيل أنك لديك طاقة محدودة مثل بطارية هاتفك. إذا أضأت المصباح في كل الأوقات، ستنفذ سريعًا. لكن إذا اخترت الإضاءة على الطريق الرئيسي ووقت الحاجة فقط، ستستمر لفترة أطول وتصل إلى هدفك بنجاح.

الدخول في كل معركة يهدر الطاقة والموارد مثل الوقت والمال والجهد، ويؤدي إلى إرهاق نفسي وجسدي. بينما اختيار المعارك المهمة يؤدي إلى انتصارات كبيرة ومؤثرة، سواء في الحياة اليومية أو في الحروب الكبرى.

# الباب الثاني: النقاط الرئيسية الخمس

هذه النقاط الخمس هي مثل خمس خطوات بسيطة تساعدك على اتخاذ قرارات ذكية في الحياة. كأنك تلعب لعبة شطرنج حيث كل خطوة تحتاج إلى تفكير عميق. سنشرح كل نقطة بالتفصيل، مع أمثلة سهلة الفهم، وأمثلة من العالم الحديث، واقتباسات إسلامية لتعزيز الفكرة.

## النقطة الأولى: لا تدخل معركة وأنت تعرف أنك ستخسر

تخيل أنك طفل صغير يحاول السباحة في بحر عميق دون معرفة السباحة؛ ستغرق بالتأكيد، فلماذا لا تنتظر حتى تتعلم أولاً؟ هذه النقطة تتحدث عن جوهر الاستراتيجية الحكيمة. وهي أن تعترف بضعفك أو نقص قوتك في لحظة معينة، وهذا ليس عيبًا بل خطوة أولى نحو النجاح في المستقبل.

الاندفاع إلى معركة تعرف أنها ستكون خسارة محتومة يعني إهدار الحياة البشرية، والروح المعنوية للفريق أو العائلة. مثل إطفاء نار بوقود إضافي.

في الحياة اليومية، يشبه ذلك تحدي رئيسك في العمل دون أي أدلة أو دعم. فبدلاً من أن تكسب احترامه، قد تفقد وظيفتك وتتعرض للإحراج أمام الزملاء.

تاريخيًا، في معركة الملكيين عام 1916 خلال الحرب العالمية الأولى، أصر الجنود البريطانيون على التقدم نحو الخنادق الألمانية. رغم معرفتهم بأن الألمان أقوى وأحسن تجهيزًا. فأدى ذلك إلى مذابح هائلة قتلت عشرات الآلاف دون فائدة، وكان من الأفضل الانتظار والتخطيط.

الحل هو الانسحاب الاستراتيجي: اجمع قواك، تدرب أكثر، وعد أقوى. كما فعل نابليون بونابرت الذي انسحب من روسيا عام 1812 بعد خسارة كبيرة، لكنه عاد لاحقًا أقوى وأذكى.

- قرار حماس بالهدنة (يناير 2025) : بعد هجوم 7 أكتوبر 2023 على إسرائيل، اندلعت حرب غزة الشديدة. حيث كانت إسرائيل تملك تفوقًا عسكريًا هائلًا في الطائرات والدبابات والدعم الدولي. أدركت قيادة حماس أن الاستمرار في القتال المباشر سيؤدي إلى تدمير كامل لقواتها وفقدان الدعم الشعبي. فوافقت على هدنة في 19 يناير 2025 لتبادل الأسرى (مثل إطلاق سراح فلسطينيين مقابل إسرائيليين)، وانسحاب جزئي للقوات الإسرائيلية من بعض المناطق. هذا الانسحاب لم يكن هزيمة، بل فرصة لإعادة تنظيم الصفوف، جمع المساعدات، وكسب تعاطف دولي من خلال الإعلام. تمامًا مثلما حدث في غزوة مؤتة حيث انسحب المسلمون دون هزيمة كاملة.

- خسارة حزب الله (2023-2024) : في النزاع الحدودي مع إسرائيل، دخل حزب الله معارك غير متكافئة بسبب تفوق إسرائيل في التكنولوجيا والجو. مما أدى إلى قتل قيادات رئيسية مثل حسن نصر الله في غارة جوية

عام 2024، وتدمير جزء كبير من شبكة الأنفاق السرية. انتهى الأمر بهدنة هشة في نوفمبر 2024. لكن العناد الأيديولوجي (الرغبة في القتال رغم الضعف) أضعف موقف الحزب داخل لبنان، حيث زاد الضغط الشعبي للسلام. ومع ذلك، بدأ إعادة التسليح السري في 2025 بدعم إيراني، مما يظهر درسًا مؤلمًا عن مخاطر الدخول في معارك غير جاهزة.

الاقتباس القرآني

"وَلاَ تُلْقُواْ بِأَيْدِيكُمْ إِلَى التَّهْلُكَةِ وَأَحْسِنُوَاْ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ" (سورة البقرة: 195). هذه الآية تحذرنا ببساطة من الاندفاع إلى الخطر الذي يؤدي إلى دمار الذات أو الجماعة. وتقول إن الإحسان الحقيقي – الذي يحبه الله – يشمل الحفاظ على النفس والآخرين من خلال التفكير السليم، لا التهور.

## النقطة الثانية: لا تدخل معركة ليس لك أو لوطنك مصلحة فيها

تخيل أن صديقك يتشاجر مع شخص آخر في الشارع بسبب خلاف بسيط حول موقف سيارة. وأنت تقف على بعد خطوات قليلة، فتقرر التدخل فجأة لمساعدة صديقك دون أن تكون جزءًا من القصة أو تعرف التفاصيل الكاملة. ربما تضرب الشخص الآخر، فتتعرض للأذى الجسدي، أو يأتي الشرطة وتُتهم بإثارة الشغب، أو حتى ينتهي الأمر بفقدان صداقتك لأنه يلومك على تفاقم المشكلة.

في النهاية، ماذا كسبت؟ لا شيء، بل خسرت وقتك، صحتك، وربما علاقاتك.

هذه النقطة الأساسية في الحكمة الاستراتيجية تذكرنا بأن المعارك الحقيقية – سواء كانت كلامية أو جسدية أو سياسية – يجب أن تكون فقط للحماية الفعلية للقيم الأساسية في حياتك أو حياة مجتمعك. مثل الحرية الشخصية، أو أرض الوطن، أو أمان العائلة، أو حتى الدين الذي تؤمن به. أما النزاعات الجانبية، تلك التي لا تؤثر مباشرة عليك أو لا تهدد أمنك الحقيقي، فهي مثل رمي المال في بئر مظلمة؛ تهدر مواردك دون أي عائد يستحق الجهد.

دعني أضرب لك أمثلة شخصية من الحياة اليومية لتكون الأمر أقرب إلى الواقع الذي نعيشه جميعًا.

في العمل، تخيل أن زميلتك في المكتب تتشاجر مع مديرة قسم آخر حول تقرير غير مهم بالنسبة لك. إذا تدخلت لدعم زميلتك بكلام حاد أو شكوى رسمية، قد تكسب إعجابها مؤقتًا، لكنك تخاطر بفقدان ترقيتك أو حتى وظيفتك. خاصة إذا لم يكن التقرير يؤثر على عملك الخاص. ما المصلحة هنا؟ لا شيء، بل قد يتحول الأمر إلى خلاف شخصي بينك وبين المديرة، فيفقدك طاقتك اليومية ويجعلك تشعر بالإرهاق دون سبب.

أو في العائلة، افترض أن أختك تتشاجر مع عمتها حول ترتيب حفلة عائلية صغيرة. إذا انحزت إلى أختك وأمرت العمة بالانسحاب، قد تشعر أختك بالسعادة للحظة، لكن العائلة كلها قد تنقسم. وتصبح الحفلات المستقبلية متوترة، وربما تفقد دعم العمة في أمر يهمك حقًا لاحقًا، مثل مساعدتك في مشروع شخصي.

هنا، السؤال الذي يجب أن يرن في أذنيك هو:

***" هل هذا الخلاف يهدد منزلي أو أولادي أو مستقبلي المالي؟"***

إذا كان الجواب لا، فابتعد ودع الآخرين يحلون مشكلاتهم. فهذا يوفر لك السلام الداخلي والطاقة لمعاركك الحقيقية، مثل بناء علاقة أفضل مع أطفالك أو التركيز على صحتك.

أما في السياسة العامة، فيحدث هذا الخطأ الكبير عندما تتورط دولة في حروب أو صراعات بعيدة جدًا عن حدودها. فتهدر مليارات الدولارات والحيوات البشرية دون أي عائد حقيقي يلمس شعبها مباشرة.

كذلك، في الجانب الإيراني، تدخل إيران في الحرب السورية منذ 2011 عبر دعم نظام بشار الأسد بقوات وأسلحة ومستشارين عسكريين. كان الهدف احتواء التمرد الذي قد يمتد إلى إيران. لكن الصراع في سوريا – الذي لا يشارك فيه إيران مباشرة كوطن – أدى إلى إهدار عشرات المليارات من الدولارات الإيرانية، وموت آلاف الجنود الإيرانيين أو الوكلاء، وزيادة العقوبات الدولية التي أضرت باقتصاد إيران الداخلي. ما كانت المصلحة الحقيقية؟ ربما تأخير تهديد إسرائيلي، لكن التكلفة البشرية والاقتصادية جعلتها معركة جانبية أضعفت إيران داخليًا، حيث يعاني الشعب من التضخم والفقر بسبب هذا الإنفاق

في السياسة أيضًا، نرى أمثلة مشابهة في الشرق الأوسط، مثل دعم قطر للإخوان المسلمين خلال الربيع العربي في مصر عام 2011. أرادت قطر تعزيز نفوذها الإيديولوجي في المنطقة. لكن هذا الدعم المالي والإعلامي لجماعة سياسية في بلد آخر لم يكن يهدد أمن قطر المباشر. بل أدى إلى مقاطعة قطر من قبل السعودية والإمارات ومصر في 2017، مما أغلق الحدود وأضر بتجارة قطر وغازها، فأجبرها على التراجع وفقدان حلفاء. تخيل لو استثمرت قطر تلك الأموال في تطوير تعليمها أو بنيتها التحتية بدلاً من تورط في خلافات مصرية داخلية؛ لكانت أقوى وأكثر أمانًا.

هذه الأمثلة تظهر كيف يمكن للدول أن تفقد تركيزها على مصالحها الوطنية الحقيقية – مثل حماية الحدود أو الاقتصاد – عندما تندفع إلى صراعات تبدو "جيدة" أيديولوجيًا لكنها غير ضرورية. فتصبح أضعف أمام التحديات الداخلية.

في جميع هذه الحالات، سواء في الشارع أو العمل أو الحروب الكبرى، السؤال الذي يجب أن تسأله دائمًا هو: "ما المكسب الحقيقي لي أو لمجتمعي أو وطني من هذه المعركة؟ هل ستحمي حريتي، أو أرضي، أو عائلتي، أم أنها مجرد إغراء عابر يهدر طاقتي؟" إذا لم يكن هناك فائدة واضحة ومباشرة، فابتعد بهدوء، ودع الآخرين يتعاملون مع مشكلاتهم. هذا ليس جبنًا، بل ذكاء يحفظ قوتك للمعارك التي تستحق، مما يجعل حياتك أكثر توازنًا وسلامًا.

### الاقتباس النبوي

"فَقَالَ: أيُّها النَّاسُ، لا تَمَنَّوْا لِقَاءَ العَدُوِّ، وسَلُوا اللَّهَ العَافِيَةَ، فَإِذَا لَقِيتُمُوهُمْ فَاصْبِرُوا،" (رواه البخاري). هذا الحديث الشريف يشجعنا بكل بساطة على عدم الرغبة أو التمني للمعارك غير الضرورية. بل الاستعاذة بالله منها لنحمي أنفسنا من الشر. وإذا حدث اللقاء بالفعل بسبب الضرورة، فالصبر والثبات في القتال. هكذا، يجعلنا نفكر مرتين – أو عشر مرات – قبل الدخول في أي صراع، لنكون أكثر حكمة وحفاظًا على أرواحنا ومواردنا.

## النقطة الثالثة: لا تخوض معركة ضد من هو ليس عدوًا لك

تخيل أن أخاك الأكبر يغار منك قليلاً بسبب ترقيتك الجديدة في العمل. فتتشاجران على أمر بسيط مثل توزيع المهام في المنزل أو اختيار فيلم لمشاهدة العائلة. هل هو عدو حقيقي يهدد حياتك أو يحاول سرقة مستقبلك، أم مجرد خلاف عابر ناتج عن الغيرة الإنسانية الطبيعية؟

إذا اندفعت إلى القتال الكلامي الشديد أو التصعيد العاطفي، فسيولد ذلك كرهًا أكبر، ويدمر الروابط الأسرية التي بنيتما على مدى سنوات. وربما ينتهي الأمر بانفصال عائلي يؤثر على الجميع.

هذه النقطة الجوهرية في الحكمة الاستراتيجية تذكرنا بأن الأعداء الحقيقيين هم فقط أولئك الذين يهددون وجودك الأساسي مباشرة. مثل السارق الذي يحاول سرقة أرض عائلتك، أو المهاجم الذي يهدد قتل أفراد أسرتك، أو الدولة المعادية التي تغزو حدودك. أما المنافسون العابرون، أو الذين لديهم خلافات صغيرة أو اختلافات في الرأي، فهم ليسوا أعداء يستحقون القتال؛ بل هم فرص محتملة للحوار.

القتال غير المدروس ضد "غير الأعداء" لا يحل المشكلة، بل يولد أعداء جددًا من حولك، ويجعل الجميع يخافك أو يبتعد عنك دون داعٍ. مما يعزلك ويضعف موقفك في المعارك الحقيقية.

تاريخيًا، يبرز خطأ أدولف هتلر في مهاجمة الاتحاد السوفييتي عام 1941 كمثال كلاسيكي. كان يركز أصلاً على هزيمة بريطانيا كعدو رئيسي. لكنه فتح جبهة ثانية غير ضرورية ضد "جار" شيوعي لم يكن يهدده مباشرة في ذلك الوقت. فأدى ذلك إلى هزيمته بسبب الشتاء القارس والمقاومة الشرسة، وأصبح لديه عدوان يدمرانه من الشرق والغرب.

في الحياة، يحدث ذلك كثيرًا في خلافات الأشقاء على إرث بسيط مثل بيع منزل عائلي. حيث يتحول الخلاف العابر إلى عداوة دائمة تستمر لأجيال، وتدمر التراث بدلاً من حفظه.

الحل الأمثل هو اختيار الحوار والتفاوض مع الخصوم غير الخطرين، لتحويلهم إلى حلفاء محتملين يقفون إلى جانبك في الأزمات الحقيقية. فالسلام مع "الغير أعداء" يبني شبكة دعم أقوى من أي سيف.

لنجعل هذه الفكرة أقرب إلى حياتنا اليومية من خلال أمثلة شخصية بسيطة يمكن أن يعيشها أي منا.

في العمل، تخيل أن زميلك في الفريق ينتقد اقتراحك في اجتماع بسبب اختلاف في الرؤية. لكنه ليس يحاول تخريب مسيرتك المهنية بل مجرد يعبر عن رأيه. إذا رددت بغضب شديد أو شكوى رسمية تتهمه بالتآمر، قد

يتحول إلى عدو داخلي يعيق مشاريعك المستقبلية. ويفقدك دعم الزملاء الآخرين الذين يرونك "متهورًا". ما الفائدة؟ لا شيء، بل تخسر فرصة للتعلم من نقده أو تحويله إلى شريك يساعدك في الترقية التالية.

أو في الحياة الاجتماعية، افترض أن جارك يشتكي من صوت موسيقاك الخفيف في المساء، وأنت تعتقد أنه يحسد نجاحك في تجديد منزلك. إذا تصعّدت الأمر إلى مشادة عامة أو شكوى للشرطة، فسيصبح عدوًا ينشر الشائعات في الحي. ويجعل الجيران يبتعدون عنك خوفًا من التوتر. بينما كان الحل البسيط هو خفض الصوت قليلاً والدردشة معه لفهم مخاوفه، مما قد يفتح باب صداقة تساعدك في مشكلات أكبر مثل صيانة السياج المشترك.

هذه الأمثلة الشخصية تظهر كيف أن الاندفاع ضد "غير الأعداء" يحول الروتين اليومي إلى ساحة حرب صغيرة، فتفقد الثقة والعلاقات التي هي أغلى من أي انتصار مؤقت.

أما في الحروب العسكرية في الشرق الأوسط، فهناك دروس مؤلمة تكررت عبر التاريخ. حيث أدى القتال ضد "غير الأعداء" إلى خلق وحوش جديدة أقوى.

## غزو العراق للكويت

مثال كلاسيكي هو غزو العراق للكويت عام 1990 تحت قيادة صدام حسين. الكويت كانت جارة عربية صغيرة وغير معادية مباشرة، بل حليفًا اقتصاديًا في منظمة أوبك. ولم تكن تهدد أمن العراق الأساسي، بل كان الخلاف حول ديون الحرب العراقية-الإيرانية وأسعار النفط. اندفع صدام إلى الغزو ليحل مشكلاته المالية، لكنه أثار تحالفًا دوليًا هائلًا بقيادة الولايات المتحدة. أدى إلى حرب الخليج التحريرية التي دمرت جيش العراق، وخلق عدوًا جديدًا داخليًا من خلال التمردات الشيعية والكردية، ثم غزو أمريكي لاحق عام 2003. هكذا، تحول جار سلمي إلى سبب في سقوط نظام بأكمله.

## الغزو الإسرائيلي للبنان

مثال آخر عسكري هو الغزو الإسرائيلي للبنان عام 1982، الذي كان يهدف إلى طرد منظمة التحرير الفلسطينية. لكن لبنان نفسه لم يكن عدوًا مباشرًا بل دولة مجاورة تعاني من فوضى داخلية. أدى الغزو إلى مذابح مثل صبرا وشاتيلا، وخلق عدوًا جديدًا قويًا هو حزب الله. الذي نشأ كرد فعل على الاحتلال وأصبح قوة مقاومة مستمرة، مما أطال الصراع لعقود وأدى إلى حروب متكررة مثل 2006. في عام 2024، كما أشارت تقارير، أدت حروب إسرائيل الواسعة النطاق ضد "أعداء محتملين" في غزة ولبنان إلى جمع خصوم إقليميين مثل إيران وحزب الله. لكنها خلقت أعداء جدد من خلال الخسائر المدنية، مما زاد من التوترات وجعل السلام أبعد من أي وقت مضى.

## أمثلة سياسية من الشرق الأوسط

في السياسة الإقليمية بالشرق الأوسط، تكثر المنافسات التي تحول الحلفاء إلى أعداء بسبب صراعات غير ضرورية. مما يعمق الشقوق ويضعف الجميع.

### الصراع بين فتح وحماس

مثال بارز هو الصراع الداخلي بين حركة فتح (التي يقودها محمود عباس) وحماس في فلسطين. الذي بلغ ذروته في مواجهة غزة عام 2007. كانت الجماعتان حليفتين سابقًا ضد الاحتلال الإسرائيلي كعدو مشترك. لكن خلافًا سياسيًا حول الانتخابات والسلطة حول الجميع إلى "أعداء". فأدى إلى حرب أهلية قصيرة قتلت مئات وشقت الشعب الفلسطيني. مما سهّل على إسرائيل فرض الحصار وتقسيم الجهود المقاومة. فتحول "الإخوة" إلى أعداء يقاتلون بعضهم بدلاً من التركيز على التهديد الحقيقي.

كذلك، أدت تدخلات إيران في سوريا وسياسات السعودية في اليمن إلى تحول دول محايدة أو حلفاء سابقين إلى أطراف معادية. حيث أصبحت إيران محاطة بـ"أعداء" جدد بعد سقوط نظام صدام في العراق. مما جعل المنطقة ساحة لـ"حرب باردة" مستمرة تستهلك موارد الجميع دون انتصار حقيقي.

في جميع هذه الحالات – سواء في المنزل أو المكتب أو الساحات العسكرية والسياسية – السؤال الذي يجب أن يرن في أذنيك هو: "هل هذا الخصم يهدد وجودي الأساسي، أم أنه مجرد منافس عابر أو جار غير معادٍ؟" إذا كان الجواب "لا"، فاختر الحوار والتفاوض. فهذا ليس ضعفًا بل قوة تجعلك تحافظ على طاقتك للأعداء الحقيقيين، وتبني تحالفات تدوم. بهذه الطريقة، تتحول الحياة من سلسلة من الصراعات إلى رحلة من التوازن والنمو.

الاقتباس القرآني

"فَإِنِ اعْتَزَلُوكُمْ فَلَمْ يُقَاتِلُوكُمْ وَأَلْقَوْاْ إِلَيْكُمُ السَّلَمَ فَمَا جَعَلَ اللَّهَ لَكُمْ عَلَيْهِمْ سَبِيلاًَ" (سورة النساء: 90). هذه الآية واضحة وبسيطة: إذا ابتعد عنكم الناس ولم يقاتلوكم مباشرة، بل عرضوا السلام والتعايش، فلا يسمح الله لكم بقتالهم أو التصعيد ضدهم. لأنهم ليسوا أعداء حقيقيين يستحقون العنف، وهذا يحمي المجتمع كله من العنف غير المبرر والفوضى التي تولد أعداء جددًا. مشجعًا على السلام كأعلى درجات الحكمة.

## النقطة الرابعة: لا تدخل معركة يكون الانتصار فيها بطعم الخسارة

تخيل أنك تفوز في جدال حاد مع زميلك في العمل حول فكرة مشروع جديد. حيث تثبت خطأه أمام الجميع بأدلة قاطعة، لكنك تفقد ثقته إلى الأبد. يصبح يعاملك ببرود ويحتفظ بمعلومات مفيدة عن عمد، فتصبح العلاقة سامة ومتوترة. ويبدأ الزملاء الآخرون في الابتعاد خوفًا من التوتر، مما يؤدي في النهاية إلى ترك بعضهم الشركة أو تدهور الفريق بأكمله – هل هذا فوز حقيقي، أم خسارة مقنعة؟

هذه النقطة الجوهرية في الحكمة الاستراتيجية تحذرنا بقوة من أن الفوز السطحي أو المؤقت – سواء كان في جدال أو حرب أو صفقة – قد يكون أسوأ من الهزيمة الصريحة. إذا دمر الروابط الاجتماعية، أو القيم الأخلاقية التي نؤمن بها، أو الروح المعنوية للفريق أو المجتمع.

في عالم الأعمال، يحدث ذلك كثيرًا عندما يفوز المدير في نزاع داخلي باستخدام الضغط أو التهديدات. فيفقد احترام الفريق الذي يصبح غير ملتزم أو يعمل بكسل، مما يؤدي إلى انخفاض الإنتاجية وفقدان العملاء على المدى الطويل.

تاريخيًا، معاهدة فيرساي عام 1919 بعد الحرب العالمية الأولى هي مثال كلاسيكي: فرضت فرنسا وبريطانيا شروطًا قاسية على ألمانيا مثل دفع تعويضات هائلة بلغت 132 مليار مارك ذهبي وتقليص الجيش إلى

100,000 جندي فقط. بدت كفوز ساحق، لكنها أذلت الألمان اقتصاديًا ونفسيًا، أشعلت غضبًا شعبيًا هائلًا أدى إلى صعود أدولف هتلر والحزب النازي. وفي النهاية إلى الحرب العالمية الثانية التي كلفت العالم عشرات الملايين من الضحايا – فكان الفوز بطعم خسارة كبيرة ومدمرة.

لذا، قيّم دائمًا التكلفة العاطفية (مثل فقدان الأصدقاء أو الثقة)، والأخلاقية (هل الفوز يتعارض مع مبادئك مثل العدل أو الرحمة؟)، والطويلة الأمد (هل سيؤدي إلى مشاكل أكبر؟). غالبًا ما يكون السلام أو التنازل الاستراتيجي أعظم انتصار، لأنه يبني جسورًا ويحافظ على القوة الحقيقية بدلاً من التدمير الذي يترك أرضًا محروقة لا تنبت.

لنجعل هذه الحكمة أقرب إلى حياتنا اليومية من خلال أمثلة شخصية بسيطة يمكن أن يواجهها أي منا في روتينه.

في العلاقات العائلية، تخيل أنك تفوز في خلاف مع والدتك حول قرار مالي مثل شراء سيارة جديدة. تثبت لها أن فكرتك أفضل بأرقام وأمثلة، فتشعر بالرضا المؤقت، لكنك تفقد احترامها وثقتها. فتصبح العلاقة متوترة وتبدأ في إخفاء أمورها عنك، مما يؤدي إلى انعزال عاطفي يجعل الدعم العائلي – الذي تحتاجه في أزمات حقيقية مثل مرض – يختفي. ما الفائدة من "الفوز" هذا إذا دمر الرابطة الأسرية التي هي أساس حياتك؟

أو في الصداقات، افترض أنك تفوز في منافسة رياضية مع صديقك القديم، فتستخدم كل الحيل لتتفوق، لكنه يشعر بالإهانة وينفصل عنك. فيفقدك رفيقًا كان يمكن أن يساعدك في مشاريع أكبر. هنا، السيارة الجديدة أو الجائزة الصغيرة تكون بطعم خسارة لأنها تدمر الروابط الاجتماعية التي تبني النجاح الحقيقي.

هذه الأمثلة الشخصية تظهر كيف أن الاندفاع نحو الفوز دون النظر إلى التكلفة يحول اللحظات السعيدة إلى ندم طويل الأمد. فتفقد السلام الداخلي والدعم الذي هو أغلى من أي جائزة.

أما في الحروب العسكرية في الشرق الأوسط، فهناك دروس قاسية تكشف كيف يمكن للفوز العسكري أن يصبح خسارة استراتيجية مدمرة على المدى الطويل.

حرب لبنان 2006

مثال بارز هو حرب لبنان عام 2006 بين إسرائيل وحزب الله. حققت إسرائيل "فوزًا" عسكريًا جزئيًا بسحب حزب الله من بعض النقاط الحدودية وتدمير جزء من ترسانته. لكن التكلفة كانت باهظة: قتل 121 جنديًا إسرائيليًا وأكثر من 1,000 لبناني، مع تدمير بنى تحتية لبنانية أدى إلى غضب دولي ومحلي. وفقدان الثقة في الجيش الإسرائيلي داخليًا، مما أدى إلى استقالة رئيس الوزراء إيهود أولمرت وانتفاضات احتجاجية هائلة في

إسرائيل. فكان الفوز بطعم خسارة معنوية وأخلاقية جعلت حزب الله أقوى شعبيًا وأضعفت الديمقراطية الإسرائيلية.

الحرب في غزة بعد 7 أكتوبر 2023

مثال آخر عسكري هو الحرب في غزة بعد 7 أكتوبر 2023. حققت إسرائيل سيطرة ميدانية كبيرة بتدمير معظم شبكة حماس وإضعاف قيادتها. لكن الخسائر المدنية الهائلة (أكثر من 69,000 قتيل فلسطيني بحسب تقارير الأمم المتحدة بحلول نوفمبر 2025) أدت إلى حملات دولية ضد إسرائيل، مقاطعة تجارية، وفقدان الدعم الأمريكي التقليدي. بالإضافة إلى انقسام داخلي في إسرائيل أدى إلى احتجاجات كبيرة ضد نتنياهو في 2024-2025. مما جعل "الفوز" العسكري يبدو كخسارة في حرب الرأي العام والاستقرار الإقليمي. هذه الحروب تظهر كيف يمكن للانتصار الميداني أن يدمر الروح المعنوية والتحالفات، فتصبح الدول أضعف أمام التهديدات المستقبلية.

في السياسة الإقليمية بالشرق الأوسط، تكثر الأمثلة على "انتصارات" سياسية تبدو ناجحة لكنها تحمل بذور الدمار. مما يعمق الشقوق ويضعف الجميع.

تدخل إيران في سوريا

مثال سياسي واضح هو تدخل إيران في الحرب السورية منذ 2011. حققت "فوزًا" بمساعدة نظام بشار الأسد على البقاء في السلطة من خلال دعم

عسكري ومالي بلغ عشرات المليارات. لكن التكلفة كانت باهظة: موت عشرات الآلاف من الجنود الإيرانيين والوكلاء، تدمير اقتصاد إيران بعقوبات دولية مشددة، وخلق أعداء جدد في المنطقة مثل السعودية والإمارات. بالإضافة إلى احتجاجات داخلية في إيران عام 2022-2023 بسبب الإنفاق على "الحروب الخارجية" بدلاً من الشعب. فكان الفوز بطعم خسارة اقتصادية وأخلاقية جعل إيران أكثر عزلة.

صفقة القرن 2020

مثال آخر هو "خطة السلام" الأمريكية للشرق الأوسط تحت ترامب عام 2020 (صفقة القرن). التي بدت كفوز سياسي لإسرائيل بضم أجزاء من الضفة الغربية وتطبيع مع دول عربية. لكنها أثارت غضبًا فلسطينيًا هائلًا أدى إلى تصعيد التوترات، وفقدان الدعم العربي التقليدي لإسرائيل. وفي النهاية إلى هجمات 7 أكتوبر 2023 كرد فعل، مما جعل "الفوز" الدبلوماسي يتحول إلى خسارة أمنية طويلة الأمد.

انتصار الأسد في سوريا

كذلك، في الصراع السوري، حقق نظام الأسد "انتصارًا" سياسيًا باستعادة معظم الأراضي بحلول 2025. لكن بتكلفة تدمير البلاد اقتصاديًا (فقدان 80% من الناتج المحلي)، نزوح ملايين، واعتماد كامل على روسيا وإيران. مما أضعف السيادة السورية وأدى إلى فوضى داخلية مستمرة. هذه الأمثلة السياسية تكشف كيف يمكن للانتصارات القصيرة النظر أن تدمر

القيم الأخلاقية والاستقرار، فتصبح الدول أو الجماعات أضعف أمام التحديات الحقيقية.

في جميع هذه الحالات – سواء في الجدال العائلي أو الساحات العسكرية أو الغرف السياسية – السؤال الذي يجب أن يرن في أذنيك هو: "هل هذا الفوز يبني أم يدمر؟ هل التكلفة العاطفية أو الأخلاقية تفوق المكسب؟" إذا كان الجواب نعم، فاختر السلام أو التنازل الذكي. فهذا ليس ضعفًا بل حكمة تجعلك أقوى على المدى الطويل، حيث يبني السلام جسورًا تدوم أطول من أي انتصار مؤقت.

الاقتباس النبوي

روى أبو هريرة رضي الله عنه "سَمَّى النبيُّ صَلَّى اللهُ عليه وسلَّمَ الحَرْبَ خَدْعَةً." (رواه البخاري، 3030). هذا الحديث الشريف يذكرنا بأن الحرب – أو أي معركة – ليست قوة جسدية خام، بل فن خدعة وذكاء يتطلب تجنب الخسائر غير الضرورية. لأن الفوز الحقيقي يكمن في الحفاظ على التوازن والقيم بدلاً من الاندفاع نحو تدمير يعود بالضرر على الجميع.

## النقطة الخامسة: لا تخوض معركة مع من وجوده إلى جانبك أفضل من انتصارك عليه

تخيل أن زميلك في العمل منافس لك، لكن إذا تعاونتما، يمكنكما بناء مشروع ناجح؛ القتال معه سيجعلكما يخسران كل شيء.

هذه النقطة تؤكد أن القيمة الحقيقية في التحالفات والشراكات فوق التنافس الأناني. لأن التمزيق الداخلي يضعف الجميع أمام التهديدات الخارجية.

في السياسة، يحدث ذلك عندما تتقاتل الدول العربية بينها، فيصبحون ضعفاء أمام الخصوم المشتركين.

تاريخيًا، اتحاد الولايات المتحدة والسوفييت ضد هتلر في الحرب العالمية الثانية (1941-1945) كان أقوى من أي انتصار منفرد. كانا أعداء سابقين، لكنهما تحالفا ليهزما عدوًا أكبر، مما أنقذ العالم.

في الحياة اليومية، حوّل الزميل المنافس إلى شريك من خلال الحوار، وابحث عن "الفوز المشترك" حيث يربح الجميع.

أمثلة من الشرق الأوسط - اتفاقيات كامب ديفيد (1978) : اختارت مصر السلام مع إسرائيل بدلاً من القتال المستمر، فاستعادت شبه جزيرة

سيناء وأنهت حربًا استنزفت موارد البلدين. مما سمح لمصر بالتركيز على التنمية الداخلية.

- مجلس التعاون الخليجي : يجمع دول الخليج مثل السعودية والإمارات رغم المنافسة الاقتصادية في النفط. ليواجهوا الإرهاب والتهديدات الخارجية معًا، مما يجعلهم أقوى ككتلة واحدة.

الاقتباس القرآني

" وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ هُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ " (سورة الأنفال: 61). هذه الآية تشجع على الميل إلى السلام إذا عرضوه، لبناء الوحدة والتحالفات. مع التوكل على الله الذي يسمع ويعلم كل شيء، مما يجعل السلام خيارًا قويًا لا ضعفًا.

# الباب الثالث: أمثلة تاريخية إسلامية

هذه الأمثلة من السيرة النبوية تظهر كيف طبق رسول الله صلى الله عليه وسلم هذه الحكمة عمليًا. وهي دروس حية يمكن تطبيقها اليوم بسهولة.

غزوة مؤتة (629م)

أرسل رسول الله صلى الله عليه وسلم جيشًا صغيرًا يتكون من 3,000 مقاتل فقط للرد على قتل حارثة بن عمير. وهو رسول أرسله رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى ملوك الروم؛ كان الهدف بسيطًا: إظهار القوة دون حرب كبيرة.

لكن عند الوصول إلى مؤتة، واجه المسلمون جيشًا رومانيًا هائلًا يقدر بـ100,000 إلى 200,000 جندي، مدعومين بفرسان وأسلحة ثقيلة. قُتل القادة الأوائل الثلاثة (زيد بن حارثة، جعفر بن أبي طالب، وعبد الله بن رواحة) في القتال الشرس، فتولى خالد بن الوليد القيادة.

بدلاً من الاستمرار في معركة خاسرة محتومة، استخدم خالد ذكاءه: أمر الجيش بالانسحاب تدريجيًا مع إثارة الغبار خلفهم باستخدام الرياح والحركات السريعة. مما خدع الروم ليعتقدوا أن تعزيزات هائلة قادمة، فانسحبوا هم أيضًا. هكذا، حافظ خالد على الجيش كاملاً تقريبًا، وعادوا سالمين.

أثنى رسول الله صلى الله عليه وسلم على خالد باسم "سيف الله المسلول"، وهذه الغزوة مهدت لفتوحات كبيرة لاحقة مثل فتح الشام. تجسد هذه الغزوة جميع النقاط الخمس، خاصة تجنب الخسارة المحتومة والتركيز على المصلحة غير الضرورية الكبيرة. فالفوز كان في الحفاظ على الأرواح لا في القتل.

## صلح الحديبية (628م)

خرج رسول الله صلى الله عليه وسلم مع 1,400 من أصحابه غير مسلحين، مرتدين أحرام العمرة، لأداء العمرة في مكة. لكنهم واجهوا رفضًا من قريش التي أغلقت الطريق خوفًا من انتشار الإسلام.

بعد أيام من التوتر والمفاوضات الشاقة، وقّع رسول الله صلى الله عليه وسلم صلحًا لمدة 10 سنوات: يرجع المسلمون هذا العام دون أداء العمرة، يُرجع قريش الهاربين المسلمين إليها، ويُسمح للمسلمين بالتحالف مع من يشاءون، وفي العام التالي يُسمح بالعمرة.

بدا هذا الصلح تنازلاً كبيرًا – حتى حذف اسم "رسول الله" من الوثيقة بناءً على طلب قريش – وشعر بعض الصحابة بالغضب، لكن رسول الله صلى الله عليه وسلم أصر عليه.

في الواقع، كان فتحًا مبينًا كما قال الله في سورة الفتح: "إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُبِينًا" (الآية 1). لأنه سمح للمسلمين بالانتشار السلمي في الجزيرة العربية، كسبوا حلفاء جدد، واستغلوا الـ10 سنوات لتعزيز قوتهم. ففتحوا مكة بعد سنتين فقط دون قتال كبير.

هذا يُظهر كيف يمكن لـ"الانتصار بطعم الخسارة" أن يكون فرصة ذهبية، حيث يبني السلام قاعدة أقوى من السيف.

# الباب الرابع: أمثلة معاصرة

في عالمنا الحديث، نرى هذه الحكمة تُطبق (أو تفشل) في الصراعات الإقليمية، خاصة في الشرق الأوسط.

استراتيجية حزب الله

تأسس حزب الله عام 1982 كرد فعل على الغزو الإسرائيلي للبنان، واعتمد استراتيجية "الحرب غير المتكافئة". أي القتال بأساليب غير تقليدية مثل الصواريخ والأنفاق السرية بدلاً من المواجهة المباشرة.

يمتلك الحزب حوالي 150,000 صاروخ، مدعومًا بتمويل إيراني يصل إلى 700 مليون دولار سنويًا. مما يسمح له بالصمود رغم التفوق الإسرائيلي.

في الفترة 2023-2024، خسر الحزب قيادات رئيسية وأجزاء من أنفاقه بسبب الغارات. مما أدى إلى هدنة في نوفمبر 2024. ثم بدأ إعادة بناء سري في 2025.

يركز الحزب الآن على الصمود السياسي (مثل الحفاظ على مقاعد في البرلمان اللبناني) والاجتماعي (تقديم خدمات للشيعة في الجنوب). رغم الضغوط الدولية مثل طلب نزع السلاح والعقوبات الأمريكية.

هذا يظهر تطبيقًا جزئيًا للحكمة: تجنب المعارك غير الجاهزة، لكن العناد في بعض الحالات أدى إلى خسائر.

# الباب الخامس: حكمة صن تزو



كتاب "فن الحرب" للقائد الصيني صن تزو (544-496 قبل الميلاد) هو دليل قديم لكن حكيم. يؤكد أن أفضل حرب هي التي تفوز فيها دون إراقة دماء، مثل لعبة الشطرنج حيث تفوز بالتخطيط لا بالضرب.

**إليك أبرز الحكم مع شرح بسيط:**

1. **"اعرف نفسك واعرف عدوك، وفي مائة معركة لن تُخاطر بالهزيمة"** (الفصل 1): قبل أي خطوة، قم بتقييم قوتك وضعفك، وقوت عدوك؛ مثل فحص سيارتك قبل رحلة طويلة، لتجنب العطل.

2. **"الاستراتيجية العليا هي قمع مقاومة العدو دون قتال"** (الفصل 3): أفضل فوز هو إقناع العدو بالاستسلام بالدبلوماسية أو الضغط الاقتصادي، لا بالسيوف، كما في المفاوضات التجارية.

3. **"إذا كان العدو متفوقًا، تجنب المواجهة المباشرة"** (الفصل 7) : انسحب مؤقتًا واضرب في اللحظة الضعيفة، مثل انتظار الريح المناسبة للإبحار.

4. **"الحرب خدعة"** (الفصل 1) : استخدم الخداع مثل إخفاء قوتك أو إظهار الضعف، وهذا يشبه الحديث النبوي نفسه، مما يجعل الاستراتيجية فنًا لا عنفًا.

5. **"في الفوضى، هناك فرصة"** (الفصل 5) : عندما يسود الارتباك، كن هادئًا لترى الفرص الخفية، مثل شراء أسهم رخيصة في أزمة اقتصادية.

## الباب السادس: تلخيص أبرز الاقتباسات الإسلامية

هذه قائمة بسيطة بالاقتباسات الرئيسية، مع شرح مختصر لكل واحدة لتكون واضحة:

- "وَلاَ تُلْقُواْ بِأَيْدِيكُمْ إِلَى التَّهْلُكَةِ" (البقرة: 195) : لا تدفع نفسك أو الآخرين إلى الدمار الذاتي بالتهور، بل احمِ حياتك كإحسان لله.
- "لاَ تَتَمَنَّوْاْ لِقَاءَ الْعَدُوِّ" (البخاري): لا تتمنى الحرب إلا إذا كانت ضرورية، بل استعذ بالله منها لتوفر طاقتك.
- "الْحَرْبُ خَدْعَةٌ" (البخاري: 3030) : الحرب ليست قوة جسدية فقط، بل ذكاء وخدعة لتقليل الخسائر.
- "فَإِنِ اعْتَزَلُوكُمْ... فَمَا جَعَلَ اللَّهَ لَكُمْ عَلَيْهِمْ سَبِيلاً" (النساء: 90) : إذا ابتعد الناس ولم يحاربوك، لا تقاتلهم؛ السلام أفضل من صنع أعداء جدد.
- "وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلَمِ فَاجْنَحْ لَهَا" (الأنفال: 61) : إذا عرضوا السلام، اقبلْه فورًا؛ هو بناء للوحدة والقوة المستقبلية.

# الباب السابع: الخاتمة

## الاختيار هو السلاح الأقوى

في النهاية، الاختيار الحكيم للمعارك ليس ضعفًا، بل سلاح أقوى من أي سيف أو مدفع. إنه يوفر الطاقة للانتصارات الكبيرة، يبني السلام الدائم، ويحمي الروح والمجتمع.

## دروس الحكماء والتاريخ

كما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم، والحكماء مثل صن تزو، والتاريخ يشهد: الفوز الحقيقي في الذكاء لا في القتل.

## تطبيق الحكمة

طبق هذه الحكمة في حياتك اليومية، وسوف ترى كيف تتحول التحديات إلى فرص، والحياة إلى طريق أكثر سلاسة وسعادة. تذكر دائمًا: اختر معركتك، أو ستخسر كل شيء.

الحياة رقصة بين القتال والسلام؛ اختر بحكمة لتحمي طاقتك وتبني انتصارات مستدامة. كما قال الله جل جلاله "وأعدوا لهم ما استطعتم من قوة ومن رباط الخيل ترهبون به عدو الله وعدوكم وآخرين من دونهم لا تعلمونهم الله يعلمهم"، مع الحذر من الإسراف.

قائمة بالمراجع


1. القرآن الكريم : سورة البقرة (2:195)، النساء (4:90)، الأنفال (8:61)، الفتح (48:1، 48:29).
2. السنة النبوية : صحيح البخاري (حديث "لا تَتَمَنَّوْاْ لِقَاءَ الْعَدُوِّ"؛ "الْحَرْبُ خَدْعَةٌ"، رقم 3030؛ عن أبي هريرة).
3. السيرة النبوية : غزوة مؤتة وصلح الحديبية (مستمدة من سيرة ابن هشام وابن كثير).
4. التاريخ العسكري : معركة الملكيين (الحرب العالمية الأولى، 1916)؛ عملية بربروسا (1941)؛ معاهدة فيرساي (1919).
5. الأحداث المعاصرة : حرب غزة (2023-2025، هدنة يناير 2025)؛ حرب حزب الله-إسرائيل (2023-2024، هدنة نوفمبر 2024)؛ تقارير عن خسائر وإعادة بناء (مصادر مثل تقديرات عسكرية 2023-2025، وخسائر غزة أكثر من 69,000 قتيل).
6. الأدب الاستراتيجي : "فن الحرب" لصن تزو (ترجمات عربية موثوقة، فصول 1، 3، 5، 6، 7).